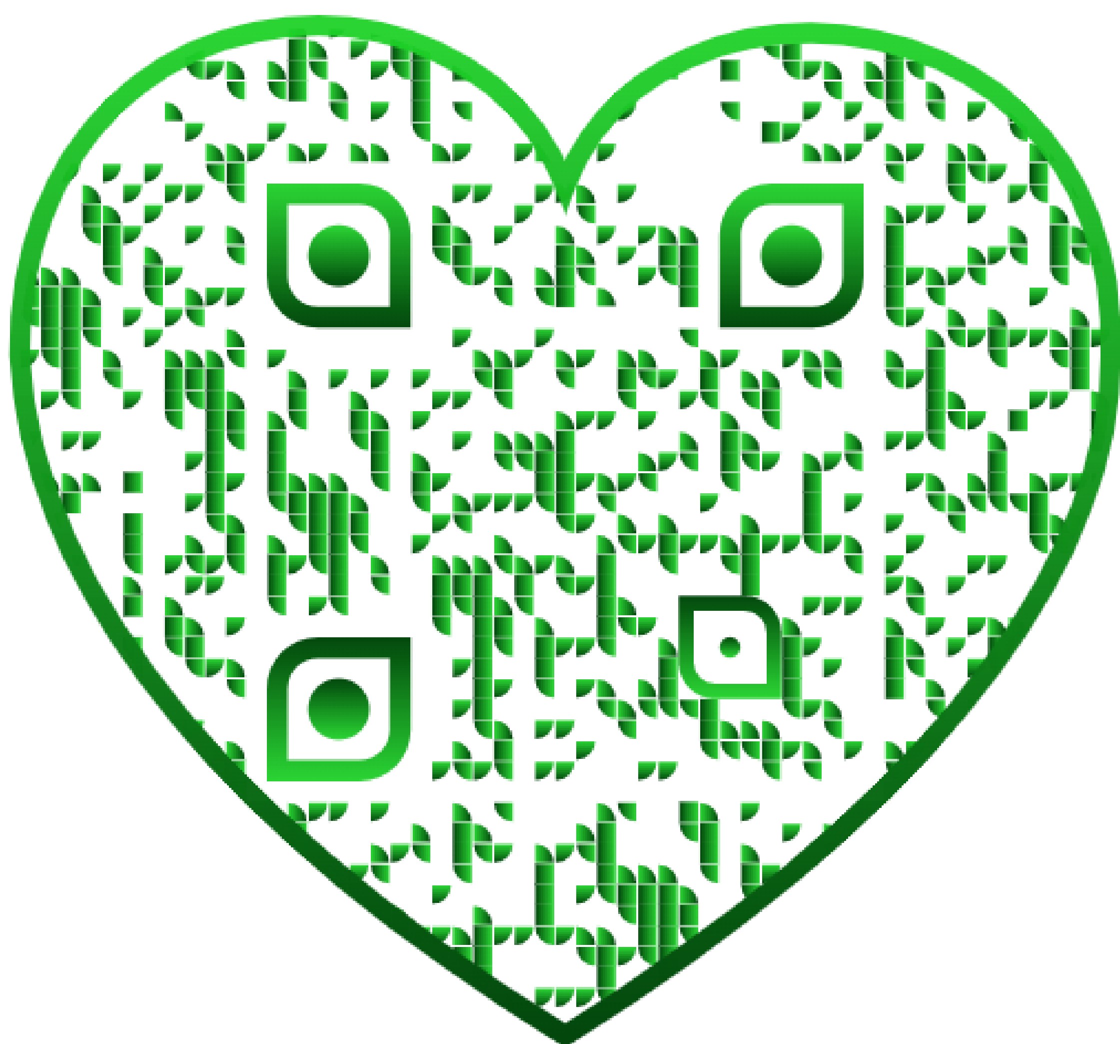
COMO USAR A SUA COMUNICAÇÃO PARA CONQUISTAR E CONVENCER AS PESSOAS

O GUIA DEFINITIVO PARA VOCÊ DESENVOLVER A SUA COMUNICAÇÃO



COMUNICAÇÃO
+clara

CLARA NIQUINI



Sumário

Sumário 2
Introdução 3
Faça as pessoas confiarem em você 6
Faça as pessoas se conectarem com você 11
Desenvolva autoconfiança 14
Congruência entre linguagem verbal e não verbal 18
O poder de ser você mesmo 19
Conclusão 20
Sobre a autora 22
Referências 25



Introdução

Você já reparou como algumas pessoas simplesmente conquistam outras sem esforço e ainda conseguem convencê-las facilmente de alguma ideia ou opinião de forma totalmente natural?

Essas pessoas utilizam técnicas para isso! Talvez elas façam de forma natural, pois pode ser inconsciente. Elas podem possuir características inatas a elas e não têm dificuldades em se destacar quando o assunto é se expressar e comunicar bem!

A boa notícia é que isso é uma habilidade e como qualquer habilidade, você pode desenvolver!

> **"Comunicação é poder."**
>
> Tony Robbins

Algumas técnicas são extremamente simples, só não fazem, AINDA, parte do seu dia a dia ou da sua rotina. Outras técnicas são um pouco mais complexas. Mas, nos dois casos, você pode desenvolver e se tornar uma pessoa com maior poder de convencimento, e consequentemente, credibilidade.

Dale Carnegie sabiamente disse:

"A FACILIDADE DE EXPRESSÃO É MEIO CAMINHO ANDADO PARA SE SOBRESSAIR. PÕE O INDIVÍDUO EM FOCO, ELEVA SEUS OMBROS E SUA CABEÇA ACIMA DA MULTIDÃO. E O HOMEM QUE SABE FALAR BEM CONSEGUE, EM GERAL, AINDA MAIS CRÉDITO DO QUE REALMENTE POSSUI. "

De fato, pessoas que se expressam bem, conquistam mais pessoas, transmitem mais respeito e tem mais credibilidade, e com isso, o caminho para o sucesso se torna mais fácil.

Você conhece alguém que tenha sucesso e não sabe se comunicar? Acredito que não! Pessoas que tem sucesso sabem se

comunicar bem, pois a comunicação é a **BASE** de qualquer relacionamento. Pessoas que tem um relacionamento conjugal de sucesso, por exemplo, sabem dialogar e se expressar com respeito, sem invadir o espaço do outro e sem ofender. Sabem falar sem gerar dupla interpretação.

Pessoas bem-sucedidas na carreira ou nos negócios sabem se vender ou vender as suas ideias de forma muito eficiente. Elas sabem transmitir valor no que dizem.

Pessoas de muitos amigos se fazem presentes. Sabem contar histórias e casos de forma atraente. Elas conseguem falar por horas sem perder a atenção das pessoas.

Grandes líderes possuem uma comunicação admirável. Conquistam e convencem pessoas a seguir as suas ideias.

Tony Robins disse:

“PENSE NAS PESSOAS QUE MUDARAM NOSSO MUNDO-JOHN F. KENNEDY, THOMAS JEFFERSON, MARTIN LUTHER KING, FRANKLIN DELANO ROOSEVELT, WINSTON CHURCHILL, MAHATMA GANDHI. DE UMA FORMA ATERRADORA, PENSE EM HITLER. O QUE ESSES HOMENS TÊM EM COMUM É QUE FORAM MESTRES COMUNICADORES. ERAM CAPAZES DE PEGAR SUAS VISÕES, QUERFOSSEM TRANSPORTAR PESSOAS NO ESPAÇO OU CRIAR UM ODIOSO TERCEIRO REICH, E COMUNICÁ-LAS AOS OUTROS COM TANTA COERÊNCIA QUE INFLUENCIARAM AS MANEIRAS DE AGIR E PENSAR DAS MASSAS. POR MEIO DO SEU PODER DE COMUNICAÇÃO ELES MUDARAM O MUNDO.”

Como você deve ter percebido, saber se comunicar de maneira clara e com confiança, assim como falar em público, não é mais um diferencial, é um requisito para quem quer conquistar **SUCESSO** em

qualquer área da vida, pois a comunicação é a base de qualquer relacionamento, seja nos negócios, na carreira ou na vida pessoal.

O que acontece com a maioria das pessoas que não consegue se expressar e comunicar bem, é que estas acreditam que a comunicação é apenas são apenas as palavras que são ditas. Saiba que a comunicação é muito além disso. Claro que o conteúdo é fundamental, mas é a forma que você gesticula, a sua face, o seu olhar, o seu tom e velocidade da voz e como você transmite as suas emoções que te diferencia de outras pessoas e torna a sua comunicação mais **CLARA** e **IMPACTANTE.**

Falhas de comunicação acontecem o tempo todo, pois as pessoas querem apenas falar o que elas querem falar. A comunicação não é apenas isso. A função da comunicação é **DESPERTAR** uma resposta no outro. O comunicador não é apenas responsável pelo que fala, mas pelo o que o outro entende. Isso porque, ao falar, o comunicador emite sinais inconscientes com a sua linguagem corporal que é o principal responsável pela mensagem.

Acontece que você não consegue convencer as pessoas, sem antes conquistá-las. Antes de "vender" qualquer ideia, a pessoa precisa saber que pode confiar em você.

O processo de decisão de confiar ou não em alguém acontece de forma inconsciente no nosso cérebro. Como o nosso cérebro foi feito para a nossa sobrevivência, inconscientemente, ele faz leituras da outra pessoa e entende se ela é uma pessoa confiável ou não.

E é por isso que separei algumas dicas neste e-Book para você conquistar a confiança de qualquer pessoa, e como consequência, convencê-la do que quiser.

Então, já aprendemos que o primeiro passo para conquistar alguém é fazê-la confiar em você. Mas como fazer isso? Continue comigo e descubra!

Ao longo da sua leitura, você encontrará vários exercícios que te ajudará a desenvolver uma comunicação mais clara. Sugiro que faça todos os exercícios propostos, pois, apesar de trazer muitos dados científicos aqui, resultados falam mais alto. Então faça os exercícios e sinta tudo que estou dizendo. E apenas a prática destes exercícios fará com que você desenvolva uma comunicação mais clara e se torne um excelente comunicador.

Faça as pessoas confiarem em você

O primeiro passo para demonstrar ser uma pessoa confiável é **SORRIR**.

Pessoas que chegam a locais e não sorriem, passam uma imagem de arrogância. O ser humano confia em pessoas que se parecem com eles. E ninguém se considera arrogante, logo, se você passar essa imagem já no primeiro momento, as pessoas se fecham a você e não se permitem confiar em alguém assim, inconscientemente. Um sorriso sincero passa a mensagem de que você é confiável. Isso abre portas para que as pessoas te ouçam.

Ao sorrir, as pessoas automaticamente sorrirão de volta, pois você está dizendo “Eu estou disponível”, “Eu estou feliz” e “Eu estou confiante”. E pessoas gostam de quem comunica isso.

Para complementar o sorriso e aumentar ainda mais a confiança, é necessário **OLHAR NOS OLHOS** das pessoas. Como você se sente quando alguém não faz contato visual com você e fica o tempo todo desviando o olhar?

Contato visual é um dos canais não verbais mais importantes da comunicação.

Ao olhar alguém nos olhos, você mostra que está presente, totalmente interessado no que a pessoa está dizendo. Enquanto desviar o olhar pode demonstrar desinteresse ou falta de autoconfiança.

Tome bastante cuidado com o que os seus olhos estão dizendo.

Algumas pessoas têm muita dificuldade em olhar nos olhos. E isso pode acontecer por vários motivos, principalmente timidez (que nada mais é que uma falta de autoconfiança e medo de julgamento, desenvolvido, provavelmente na infância ou por algum trauma).

Para facilitar, eu trouxe um exercício simples que irá te ajudar a desenvolver o seu contato visual e carisma, sem que você precise fazer alguma mudança grande demais.

Exercício 1. Olhando nos olhos

Por uma semana, todos os dias, repare na cor dos olhos das pessoas. Não precisa decorar qual é a cor. Apenas repare. Ao fazer isso por uma semana, olhar nos olhos das pessoas passará a ser natural.

Uma outra dica é **OBSERVAR O ESTILO DAS PESSOAS SE VESTIREM**. Inconscientemente, as pessoas gostam de quem se parecem com elas em alguma coisa. Então, se você vai a uma reunião, ou a uma entrevista de emprego ou vai conhecer alguém importante e quer causar uma boa impressão, vista-se como essas pessoas se vestem. Utilize o mesmo estilo. Não vá de calça jeans em uma reunião de banco, por exemplo. Ou de terno para uma reunião em uma academia.

Outra técnica é **ACHAR PONTOS EM COMUM**. Ao conhecer alguém e iniciar uma conversa, ache coisas em comum que você tem com a outra pessoa. Pode ser um hobby, um trabalho, filhos, se são casados ou não. Enfim, mostre que vocês se parecem em algo. Esteja sempre atento às oportunidades de dizer "Eu também" ou "Que coincidência". Neste momento a confiança começa a ser estabelecida. A pessoa começa a entender que vocês se parecem e se entendem de alguma forma. E a partir daí, praticamente qualquer coisa que você sugerir vai ser aceito pela outra pessoa. Inconscientemente ela pensa que, se vocês são tão parecidos (mesmo que tenham poucas coisas em comum, você as achou e citou), na mente dela, o que você sugerir, não pode ser algo ruim.

Lembre-se sempre de utilizar essas técnicas para algo que de fato vai ser benéfico para a outra pessoa. O nosso foco aqui não é, de forma alguma, manipular e prejudicar o outro. Muito pelo contrário, queremos agregar ainda mais valor na vida das pessoas de forma correta e ética.

Outra forma de conquistar alguém é **RECONHECENDO-A**. Freud disse que tudo em você e em mim provém de dois motivos: a necessidade sexual e o desejo de ser grande. Ou seja, de acordo com Freud, a busca pelo reconhecimento é uma das necessidades básicas do ser humano. Assim como reproduzir-se e alimentar-se.

É o desejo de ser importante que faz com que pessoas comprem casas muito maiores do que as suas próprias necessidades, tenham carros muito mais potentes do que realmente precisam, comprem relógios, roupas, óculos e joias pela marca e não pelo que de fato atendem as suas necessidades.

E qual a melhor forma de reconhecer alguém se não elogiá-las? O **ELOGIO SINCERO** é uma das melhores formas de fazer alguém confiar em você. Então sempre identifique nas pessoas algo que lhe agrade sinceramente. Diga isso em alto e bom tom. Faça com que as pessoas saibam que você notou algo de bom nelas.

Muito cuidado para não confundir elogio e bajulação! São coisas muito diferentes! O elogio é sincero, o outro é falso. Um vem do coração, o outro é da boca pra fora, um é altruísta, o outro egoísta. Um é admirado, o outro condenado. Então sempre que for elogiar, faça- o com o coração e sinceramente.

Às vezes, durante as nossas vidas, deixamos de fazer elogios a outras pessoas, como amigos, cônjuges, parentes e filhos. Deixamos de elogiar quando somos bem atendidos em uma loja ou um restaurante. Deixamos de elogiar quando um chef de um restaurante faz uma comida gostosa, ou quando um funcionário faz um bom trabalho.

> **“O elogio honesto obteve resultados onde a crítica e a ridicularização falharam.”**
>
> Dale Carnegie

Ralph Waldo Emerson dizia:

“TODO HOMEM QUE ENCONTRO É SUPERIOR A MIM EM ALGUMA COISA. E, NESSE PARTICULAR, EU APRENDO COM ELE. ”

Busque sempre algo naquela pessoa que pode agregar na sua vida e a elogie por isso. Aproveite este momento para começar a elogiar as pessoas. Por um café gostoso que lhe foi oferecido, por um bom atendimento, um troco, por um bom texto ou vídeo que foi compartilhado com você. Crie o hábito de elogiar e te garanto que logo isso será natural para você.

Para você desenvolver o hábito de elogiar, quero propor mais um exercício:

Exercício 2. Aprenda a elogiar

Se desafie a elogiar pelo menos 2 pessoas diferentes no dia. Pode ser o motorista da Uber por ter dirigido bem e te deixado com segurança em casa, o(a) cozinheiro(a) do restaurante, o garçom que te atendeu bem, a sua esposa ou marido, o cabelo de alguém. Mas lembre-se: o elogio tem que ser sincero.

Obs: Eu sei que parece óbvio, mas elogiar é diferente de agradecer. Então ao elogiar o motorista, por exemplo, diga: "Você dirige muito bem! Obrigado(a) por me trazer em segurança"

Pode ser que as primeiras vezes pareça estranho, mas é preciso desenvolver esse hábito para que passe a ficar natural. Repare o quão incrível é a reação das pessoas ao receberem elogios.

Para ser um excelente comunicador não há necessidade de usar um vocabulário difícil e complexo, muito pelo contrário. É o simples que vai agradar a grande parte das pessoas, por ser **DIRETO** e **OBJETIVO**.

Então a outra dica é ser o mais **DIRETO** possível e utilizar um **VOCABULÁRIO SIMPLES**. Quanto mais simples for a sua fala, maior a chance de não haver erro de entendimento, aumentando a compreensão de quem o ouve.

Faça as pessoas se conectarem com você

Já entendemos que antes de convencer alguém precisamos conquistar a confiança dela! E para isso você precisa entender em qual tipo de pessoa a outra confia. E, como já citei anteriormente, pesquisas comprovaram que as pessoas tendem a confiar naqueles que são parecidas com elas. Isso mesmo! Nós confiamos em pessoas que se parecem com a gente! Digo isso em todos os aspectos. Pessoas que se vestem como a gente, que falam como a gente, rápido ou devagar, alto ou baixo, que gostam das mesmas coisas que a gente e possuem as mesmas crenças.

Então um outro passo para fazer as pessoas confiarem em você, é se parecer com elas, além de sorrir, olhar nos olhos, usar roupas do mesmo estilo, achar pontos em comum e elogiar, existe uma técnica que foi desenvolvida pela Programação Neurolinguística (PNL) e se chama RAPPORT

Rapport é um termo utilizado para descrever um estado de sincronicidade e conexão entre duas ou mais pessoas.

"Antes que o Rapport **aconteça, nada acontece."**
Rodrigo Cardoso

Através do *rapport* é possível ganhar a confiança da outra pessoa rapidamente. É muito utilizado estrategicamente em negociações e vendas.

De acordo com Tony Robins, *rapport* é a essência da comunicação bem-sucedida, ou seja, não existe uma comunicação produtiva se não houver *rapport*. Então todas as vezes que você se

relacionou com alguém, se comunicou de uma forma agradável, o *rapport* aconteceu! Mesmo que de forma inconsciente.

Se já fazemos isso de forma inconsciente, por que não fazer de forma consciente?

Fazemos isso nos comunicando com o inconsciente da outra pessoa, através da nossa linguagem verbal e não verbal.

A técnica é conhecida como técnica do espelhamento. Ao se comunicar com outra pessoa você pode e deve espelhar os movimentos dela.

Nicholas Boothman diz o seguinte:

"NÓS ESTAMOS NOS SINCRONIZANDO INCONSCIENTEMENTE COM OS OUTROS DESDE O NASCIMENTO. AGORA É AHORA DE COMEÇARMOS A FAZER ISSO CONSCIENTE."

Claro que o espelhamento deve acontecer de forma sutil para que a outra pessoa não ache que você está a imitando ou zombando dela.

Como fazer isso na prática?

Adote a mesma posição que a pessoa. Se ela está sentada com as pernas cruzadas, fique na mesma posição. Quando ela cruzar os braços, você pode lentamente fazer o mesmo. Se ela balança a perna, você pode fazer o mesmo, de preferência, no mesmo ritmo. Existe também o *rapport* cruzado que é uma ótima sacada para quem ainda não está confiante o suficiente ou está com medo da outra pessoa perceber o espelhamento. Quando a pessoa cruzar o braço, você pode cruzar a sua perna. Se a pessoa bate com o pé no chão, você pode utilizar o seu dedo para dar toquinhos na mesa, de preferência, no

mesmo ritmo em que a outra pessoa bate o pé no chão, criando uma sincronicidade.

Você também pode espelhar tom e velocidade da voz, se ela fala rápido, fale rápido. Se fala baixo, fale no mesmo volume. Respirar no mesmo ritmo que a outra pessoa também gera *rapport*.

Cientificamente falando, a técnica do espelhamento funciona devido a existência dos Neurônios Espelhos. Não entrarei em detalhes sobre esses neurônios agora, mas o fato é que já imitamos algumas pessoas de forma inconsciente devido a existência desses neurônios. E é por causa deles que temos vontade de bocejar ao ver alguém bocejando, sorrimos quando alguém sorri pra gente e choramos ao presenciar alguém chorando, mesmo que em um filme. Eles também são os responsáveis pela aprendizagem pela imitação.

Como isso tudo pode estar soando meio estranho e bem diferente pra você, quero te propor mais um exercício.

Exercício 3. Gerando conexão

Escolha uma pessoa para espelhar. Se for te deixar mais seguro, escolha uma pessoa que você tem intimidade, assim você não ficará incomodado caso ela perceba, pois é só contar o seu experimento (se ela perceber).

Espelhe tudo! Posição dos braços, das pernas, tom e velocidade da voz e respiração. Se ela beber ou comer algo, leve o seu copo ou a comida à boca também. Faça isso por cerca de 5 minutos. Quando perceber que conseguiu uma boa conexão entre vocês, experimente mudar a posição ou dos braços ou das pernas. E repare o que acontece. Se a conexão de vocês estiver forte, ela vai imitar o seu movimento, de forma inconsciente! Pronto! O *rapport* foi estabelecido!

Desenvolva autoconfiança

Agora, de nada adianta você utilizar todas essas técnicas para conquistar a confiança das pessoas se você não for uma pessoa que confia em si mesma. Acredito que a principal característica de qualquer bom comunicador é a **AUTOCONFIANÇA.**

Obviamente, para ter autoconfiança, dominar o tema ou o assunto que você quer comunicar já é meio caminho andado. Mas a sua linguagem corporal, a sua entonação e empolgação na hora de comunicar algo, é o que vai mostrar se você confia ou não no que diz.

E assim como desenvolver uma boa comunicação é uma habilidade que pode ser desenvolvida, a autoconfiança também pode ser construída e é um dos primeiros e mais importantes passos para se tornar um excelente comunicador.

O primeiro passo para se tornar uma pessoa mais confiante, é mudar o seu diálogo interno.

-O que você fala pra você mesmo?

-O que você acredita ser capaz?

Quando você diz coisas do tipo: "Eu não consigo", " Eu não sou capaz", "Eu não sei falar em público", "Eu sou tímido", "Eu não consigo conduzir uma reunião com a minha equipe", "Eu não sei negociar", ou qualquer coisa que faça você acreditar menos no seu potencial, isso pode ser extremamente destruidor pra você mesmo. E vou te explicar o motivo.

O nosso cérebro tem a função de nos proteger. E para isso acontecer, ele busca gastar o mínimo de energia possível com coisas

que não são necessárias para a nossa sobrevivência. Ao dizer coisas como eu não consigo, eu não posso, eu não sou capaz, ou qualquer coisa desse tipo, o nosso cérebro reage de forma: "POR QUAL MOTIVO EU DEVERIA TENTAR, SE EU JÁ SEI QUE NÃO VOU CONSEGUIR? " Então ele arruma formas de fazer você procrastinar ou sentir medo, para que você não gaste a sua energia focando em coisas que não darão certo (de acordo com você mesmo).

E é simplesmente por este motivo que o seu diálogo interno é capaz de mudar a maneira que você se vê e aumentar a sua autoconfiança.

Claro que não estou dizendo para você usar "a força do pensamento" ou algo sobrenatural. Estou apenas dizendo para você usar a ferramenta mais poderosa que você tem, o seu cérebro, a seu favor.

Substituta todas as frases negativas a seu respeito por frases positivas, como por exemplo: "Eu sou um excelente comunicador", "Eu sou confiável e as pessoas confiam em mim", "Eu sou naturalmente carismático", "Eu sou capaz", "Eu sou merecedor", entre outras.

> **"Fale com você mesmo como falaria com alguém que ama. "**
> Brené Brown

Mesmo que você não acredite 100% nessas afirmações, repeti-las fará com que você treine o seu cérebro a acreditar e os resultados começarão a aparecer. Volto a repetir, não é força do pensamento! É claro que você precisa **AGIR** em direção aos seus objetivos. Mas repetir isso já fará com que você de fato acredite mais no seu potencial. E a medida que começar a colher resultados dessas afirmações, repetir isso não te parecerá falso.

O segundo passo para aumentar a sua autoconfiança é cuidar da sua linguagem corporal. Já falei um pouco disso anteriormente e daqui a pouco falarei sobre a importância da congruência entre a linguagem falada e a não falada. Mas por ora, focarei no poder da postura corporal na autoconfiança.

Amy Cuddy, uma pesquisadora de Harvard, comprovou através de alguns experimentos que a sua postura é capaz de moldar como você se sente e é visto pelas outras pessoas, pois é capaz de alterar o nível de hormônios produzidos.

Ela comprovou que permanecer em uma postura de confiança, como a postura conhecida como "mulher maravilha" (mãos na cintura, peito estufado, ombros para trás, queixo levemente levantado e olhar para frente) por dois minutos, é suficiente para aumentar a produção de testosterona, hormônio da dominância, e diminuir o nível de cortisol, hormônio do estresse. Da mesma forma que permanecer por, pelo menos, dois minutos em uma postura sem confiança, cabisbaixo, pernas e braços cruzados, olhar baixo, ombros fechados, é capaz de aumentar a produção de cortisol e diminuir a produção de testosterona.

Então se você é uma pessoa que anda, constantemente, com o olhar e postura para baixo, você está produzindo uma maior taxa de cortisol, e acredite, isso não vai ajudar na sua autoconfiança.

Experimente a partir de agora mudar a sua postura. Andar com a coluna ereta, ombros para trás, peito estufado e o olhar para frente. Isso não só mudará como você se vê e sente, como mudará como as pessoas te veem também.

Amy Cuddy disse:

"FINJA ATÉ SE TORNAR AQUILO QUE VOCÊ QUER SER."

Muito sábio esse conselho! O que ela quis dizer com isso? Se você não se considera uma pessoa confiante, finja! Finja que a sua próxima entrevista de emprego será a melhor da sua vida! Finja que a sua apresentação de TCC ou trabalho será a melhor da sua vida, que a reunião que você vai liderar será a melhor da sua vida, que a sua próxima negociação será a melhor! Finja ser autoconfiante que, de tanto fingir, você se tornará! Então finja até conseguir!

Então, antes de qualquer compromisso importante, seja uma reunião, uma apresentação de trabalho, uma entrevista de emprego, uma apresentação de palestra, vá em algum lugar reservado, pode ser no banheiro da empresa ou uma sala vazia, e se posicione na postura de mulher maravilha por pelo menos dois minutos. Isso já mudará a sua autoconfiança e transmitirá mais confiança para as pessoas também. Novamente, finja até conseguir!

Gostaria de propor mais um exercício para você sentir na prática o que estou dizendo:

Exercício 4. Se torne campeão

Separe 10 minutos do seu dia. Nos primeiros 5, estufe o peito, coloque as mãos na cintura, queixo para cima, respiração confiante vinda do abdômen e imagine várias pessoas ao seu redor te admirando. Sorria para elas. Agora repare como você se sente.

Nos próximos 5 minutos, deixe os ombros caírem, sinta-se miserável, com um olhar triste, testa enrugada, expressão insegura. Agora repare como você se sente.

Qual te trouxe uma melhor sensação?

Durante uma semana, pela manhã, separe 3 minutos para fazer a postura de campeão antes de iniciar o seu dia. Anote os seus sentimentos.

Se você chegou até aqui já desenvolveu ou está em processo de desenvolver a sua autoconfiança e já está usando técnicas para conquistar, e consequentemente, convencer as pessoas. Existe um outro fator muito importante quando o assunto é **COMUNICAÇÃO**. Entrarei em detalhes no próximo capítulo.

Congruência entre linguagem verbal e não verbal

Guarde isso com muito carinho: Se não houver congruência entre a linguagem verbal e não verbal, a não verbal prevalecerá.

Imagine que alguém te diga o seguinte: "Estou tendo um ótimo dia hoje!", dizendo isso em um tom baixo e desanimado, com a cabeça para baixo, sem sorriso, semblante triste e uma postura fechada.

Provavelmente você não vai acreditar no que ela diz, e sim no que a linguagem corporal dela está dizendo.

Segundo a teoria do psicólogo americano Albert Mehrabian, de 1967, a comunicação não-verbal representa 93% da efetividade do discurso, enquanto o conteúdo representa apenas 7% (baseada no conceito "7- 38-55", sendo 7% verbal, 38% do tom e velocidade de voz e 55% linguagem corporal).

Ele comprovou através de algumas pesquisas e testes, que se não houver congruência entre o falado e o que o seu corpo e tom de voz mostram, as pessoas não prestarão atenção ao seu conteúdo e sim no que você expressa com o corpo.

É por este motivo que é muito importante ter uma comunicação não verbal, entre gestos, expressões faciais, tom e velocidade da voz condizente com o que você quer transmitir.

Se até então, a sua linguagem corporal passava desapercebida, foque nela daqui pra frente. Inclusive, foque nela até quando a sua intenção não é comunicar. Pois você se comunica o tempo todo. Até mesmo quando não está falando nada, até mesmo quando a sua intenção não é comunicar. É por isso que reforço, mais uma vez, sobre estar sempre atento ao seu corpo, a sua postura, a sua face, a sua roupa, ao seu olhar.

O poder de ser você mesmo

Claro que todas essas técnicas e dicas que eu trouxe pra você, farão você desenvolver uma comunicação mais clara, se expressar melhor, ter mais autoconfiança e passar mais credibilidade, e logo, convencer as pessoas naturalmente.

Todas elas farão você se destacar como um bom comunicador. Mas não se esqueça que o principal ingrediente é ser você mesmo. Ser autêntico com você e com o outro. Não perca a oportunidade de ser você mesmo, tentando ser alguém que você não é. Isso só vai fazer com que você perca a credibilidade e respeito ao invés de conquistar essas coisas.

O ser humano tem a capacidade de detectar mentiras. Então aproveite o poder de ser você mesmo e use a comunicação a seu favor para isso.

Conclusão

Marshall Goldsmith disse:

"O QUE TE TROUXE ATÉ AQUI NÃO TE LEVARÁ AO PRÓXIMO NÍVEL."

Ele diz que os hábitos que te trouxeram até onde você se encontra hoje, não são os mesmos que te levarão para um próximo nível. É necessário desenvolver outras competências e mudar alguns hábitos para se tornar uma pessoa diferente do que você é hoje. Seja ser uma pessoa que se comunica e se expressa melhor, que quer se destacar na carreira, nos relacionamentos e negócios ou até na vida pessoal, por exemplo, uma pessoa que quer perder peso. Fazendo as mesmas coisas de sempre, você terá sempre os mesmos resultados.

Tenho certeza que as dicas que eu trouxe pra você nesse e-Book, se bem aplicadas, farão você ir para um próximo nível na sua comunicação.

INFORMAÇÃO, mas principalmente **AÇÃO** são as chaves para você ir para um próximo nível, sempre! Então busque sempre se informar e agir em direção aos seus objetivos. Busque se desenvolver constantemente e conte comigo para isso! Vou te ajudar com mais um exercício:

Exercício 5. Identificando aonde estou e aonde quero chegar

Você vai agora fazer uma lista de 5 consequências causadas por não saber se comunicar efetivamente. Quais foram as oportunidades que você já perdeu por não saber se comunicar de forma eficiente? Escreva tudo que acontece na sua vida por você não saber se comunicar de forma clara. Quem você está deixando de ser, o que você está deixando de ter e fazer por causa disso?

Agora faça uma lista de 5 desejos que você tem na sua vida que poderiam se realizar se você tivesse uma comunicação clara e expressiva, ou seja, coisas que você quer pra sua vida mas não consegue porque perde oportunidades, causa desentendimentos, não tem bons relacionamentos. Pense no que já seria possível esse ano. Quem você gostaria de ser, o que gostaria de ter e fazer? Olhe para essas duas listas e responda: Quais dessas duas vidas você quer viver? A vida das 5 consequências (sua vida atual) ou a vida que oferece os seus 5 desejos em forma de realidade?

E a partir dessa resposta, analise:

- Qual o primeiro, pequeno, porém importante passo que você pode dar já essa semana para começar a desenvolver uma melhor comunicação? Defina esse passo, defina um prazo e mãos à obra! Não precisa ser nada grandioso. As mudanças acontecem com pequenas atitudes.

OBS: Eu gostaria muito de saber como foi para você fazer esses exercícios! Me escreve, me conta o que você achou! Compartilha comigo as suas dificuldades hoje! E o que você poderia conquistar no futuro ao desenvolver uma comunicação mais clara?

Nem sempre eu consigo responder no mesmo dia, mas eu respondo **TODAS** as mensagens que recebo e vou adorar receber e responder a sua! Meu e-mail é contato@claraniquini.com.br.

Sobre a autora

Olá! Eu sou a Clara Niquini!



Sempre fui uma pessoa bastante comunicativa e sempre gostei de muito de conversar, ou melhor, de falar. Mas em vários momentos eu sentia que eu me perdia durante a minha fala e que eu não conseguia passar a minha ideia, e logo as pessoas se dispersavam.

Quando me formei na faculdade, resolvi tentar processos seletivos para *Trainee* (programas que grandes empresas usam para captação de jovens talentos). Esses processos normalmente são muito concorridos, e eu precisei me preparar muito para conseguir a tão sonhada aprovação.

Foi nesse momento que eu percebi que ser uma pessoa falante não era fundamental para a minha carreira, mas eu precisaria desenvolver uma comunicação efetiva. Saber expressar as minhas opiniões e vender as minhas ideias era ainda mais importante para o meu sucesso profissional. A partir de então, ao reconhecer uma fraqueza, eu comecei a me dedicar, estudar, participar de treinamentos e palestras sobre como ter uma comunicação efetiva.

Depois da aprovação (em alguns processos de *Trainee*), eu comecei a ajudar as pessoas a serem aprovados também, ensinando tudo aquilo que eu tinha aprendido sobre comunicação.

Dentro da empresa, percebi que o que diferenciava grandes líderes das outras pessoas, não era o quanto elas sabiam, mas o quanto elas sabiam comunicar aquilo que sabia. Comecei a me apaixonar então pela área de comunicação.

Comecei a estudar e me dedicar a entender o que diferenciava pessoas de sucesso das pessoas que não conseguiam alcançar aquilo que desejam. Como hobby, ajudei novos empreendedores a desenvolverem uma comunicação mais efetiva, e com isso, eles conquistavam mais clientes. Ajudei pessoas a conquistarem cargos de liderança, direcionar reuniões, serem mais persuasivas, tudo apenas mudando a maneira de se comunicar!

Comecei a dar palestras e melhorar cada dia mais a minha própria comunicação. E percebi que uma comunicação clara é necessária em qualquer área da vida, pois qualquer relacionamento gira em torno da comunicação.

O mais legal é que eu amava ajudar as pessoas a conseguirem esses resultados!

Decidi sair da empresa em que eu estava pra me dedicar ainda mais ao que eu amo. Hoje eu tenho orgulho de dizer que ajudo as pessoas a desenvolverem uma comunicação mais clara de forma fácil, com um método simples para alcançarem o que elas desejam, seja passar em uma entrevista de emprego, fechar um negócio, vender mais, liderar uma equipe ou simplesmente melhorar os seus relacionamentos.

Sou muita grata em poder compartilhar com você um pouco do meu conhecimento!

Eu gostaria muito de saber a sua opinião sobre os conteúdos que posto nas redes sociais e principalmente a respeito desse e-Book que desenvolvi com tanto amor. A sua opinião vai me ajudar a melhorar e sempre trazer atualizações com novos tópicos.

Se desejar se conectar comigo nas redes sociais para ter acesso a mais conteúdos, siga @claraniquini no Instagram e www.facebook.com.br/claraniquini para a minha página no facebook.

Por favor, fique à vontade para me enviar uma mensagem, deixar um comentário ou me fazer perguntas. Eu mesma faço questão de responder a cada uma!

Muito obrigada pelo seu tempo e confiança!

Fique comigo e desenvolva uma comunicAÇÃO + clara!!!

Um grande beijo,

Clara Niquini
Palestrante, coach e comunicadora









Referências

BOOTHMAN, Nicholas. Como convencer alguém em 90 segundos. São Paulo, 2012. 264p.

BROWN, Bréne. Jun, 2010. O poder da Vulnerabilidade. https://www.ted.com/talks/brene_brown_on_vulnerability?language=pt-br

CARDOSO, Rodrigo. Leve sua mensagem para o mundo: como impactar e transformar pessoas através de treinamentos e palestras bem estruturadas. São Paulo, 2018. 248p.

CARNEGIE, Dale. Como fazer amigos e influenciar pessoas. 52ª ed. São Paulo, 2012.

CUDDY, Amy. Jun, 2012. Your body language may shape who you are. https://www.ted.com/talks/amy_cuddy_your_body_language_shapes_who_you_are

MEHRABIAN, A. (1981). Silent Messages: Implicit Communication of Emotions and Attitudes. Wadsworth.

MEHRABIAN, A. (1972). Non verbal Communication. Aldine-Atherton.

ROBBINS, Tony. Derperte seu Gigante Interior: como assumir o controle de tudo em sua vida. 34ª ed. Rio de Janeiro: BestSeller, 2018.

ROBBINS, Tony. Poder sem Limites: A nova ciência do sucesso pessoal. 28ª ed. Rio de Janeiro: BestSeller, 2017.